

## De quelques aspects de la réassurance

Robert Parizeau

Volume 50, Number 2, 1982

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104167ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104167ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, R. (1982). De quelques aspects de la réassurance. *Assurances*, 50(2), 117–125. <https://doi.org/10.7202/1104167ar>

Article abstract

After reviewing the present state of the market, the author concludes as follows: “Whether we like it or not, Canada is affected by developments in the London and American markets, and will certainly be influenced by these structural changes, as regards both insurance and reinsurance. In the long run, the major insurers in Canada will have to seek new outlets in order to keep their share of the market. If Canadian insurers do not do so, foreign companies will do it for them. The recent acquisition of the Belair by the Commerce Groupe is very significant in this respect. Indeed, this situation has been a major factor in the development of the Sodarcane group over the past few years.”

# ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique  
de l'assurance au Canada

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

**Prix au Canada :**

L'abonnement : \$15

Le numéro : \$4

**A l'étranger**

l'abonnement : \$18

**Membres du comité :**

Gérard Parizeau, Pierre Choulnard,

Gérald Laberge, Lucien Bergeron,

Maurice Jodoin, Angus Ross,

Monique Dumont, Monique Boissonnault

et Rémi Moreau

**Secrétaire de la rédaction :**

Me Rémi Moreau

**Administration**

410, rue Saint-Nicolas

Montréal, Québec

H2Y 2R1

**Secrétaire de l'administration :**

Mme Monique Boissonnault

117

---

**50<sup>e</sup> année**

**Montréal, Juillet 1982**

**N<sup>o</sup> 2**

---

## De quelques aspects de la réassurance

*par*

ROBERT PARIZEAU<sup>(1)</sup>

*After reviewing the present state of the market, the author concludes as follows :*

*« Whether we like it or not, Canada is affected by developments in the London and American markets, and will certainly be influenced by these structural changes, as regards both insurance and reinsurance. In the long run, the major insurers in Canada will have to seek new outlets in order to keep their share of the market. If Canadian insurers do not do so, foreign companies will do it for them. The recent acquisition of the Belair by the Commerce Groupe is very significant in this respect. Indeed, this situation has been a major factor in the development of the Sodarcancan group over the past few years. »*



Il y a trois ans, je parlais ici même<sup>(1)</sup> de l'évolution du marché de l'assurance et de la réassurance au Canada depuis une vingtaine

---

(1) Texte d'une conférence faite par le président de Sodarcancan, Inc. à la Société des Fellows de l'Institut d'assurance du Canada, le 11 mars 1982.

d'années. En terminant, je mentionnais que, dans peu de temps, on devra revenir à des notions plus saines de souscription et à des augmentations de tarifs, car il n'y a pas de miracles dans notre industrie qui souffre, hélas ! d'amnésie aiguë.

Trois ans se sont maintenant écoulés et on peut constater les ravages de cette concurrence désordonnée qui sévit depuis quelques années. Tous les intervenants — courtier, assureur, réassureur — ont leur part de responsabilité. Deux sociétés ont, à toutes fins pratiques, fait faillite et une troisième a vu récemment son permis suspendu. Un mouvement de fusion s'est amorcé : phénomène classique après un cycle particulièrement difficile.

118

Plusieurs sociétés sortiront de la crise à la fin de 1982 avec des ressources financières considérablement diminuées. Les sociétés canadiennes contrôlées par des Canadiens seront probablement celles qui auront été le plus touchées et qui auront le plus de difficultés à bénéficier pleinement des années profitables qui devraient suivre.

J'aborderai aujourd'hui certains problèmes actuels, tant au niveau de la réassurance que de l'assurance et, en particulier, les questions suivantes :

- l'image publique de notre industrie
- la solvabilité des assureurs et réassureurs
- le marché de la réassurance non agréée
- l'établissement d'un statut particulier pour la réassurance par rapport à l'assurance directe
- l'avenir des systèmes de distribution pour les assurances de particuliers
- les intégrations verticales et horizontales dans le domaine de l'assurance et de la réassurance.

### **1. L'image publique de notre industrie**

L'industrie de l'assurance générale a beaucoup de difficulté à soigner son image. Des progrès importants ont été faits au cours des dernières années. La publicité récente du Bureau d'assurance du Canada, soulignant notre apport à l'économie québécoise, est excellente à ce sujet. Par contre, pendant combien de temps encore pourra-t-on bousculer le public comme on le fait présentement ?

La concurrence et la structure même du marché ont fait en sorte que pendant près de trois ans les primes ont baissé ou, au mieux, se sont stabilisées, pour ensuite augmenter brutalement de 30, 40 ou 50% en douze mois. Le public ne peut pas comprendre ce genre d'attitude. Ne courons-nous pas ainsi vers des interventions gouvernementales accrues ? L'assurance des risques de particuliers n'est pas un luxe ; elle est presque devenue un service public.

Si nous ne mettons pas d'ordre dans notre façon d'agir, les autorités gouvernementales le feront pour nous, non par idéologie, mais bien parce que les électeurs l'exigeront.

N'oublions pas que la plus grande partie des affaires est soustraite soit par des entreprises étrangères, soit par des entreprises appartenant à quelques individus ou familles et non pas par le public en général ; très peu de nos entreprises étant cotées en bourse. Les gouvernements défendront beaucoup plus difficilement l'entreprise privée dans ces conditions. Pour la sauvegarde même de notre industrie, il faut espérer que les milieux mutualiste et coopératif prendront une part de plus en plus importante du marché. Apparemment, c'est le milieu mutualiste français qui a pu empêcher le secteur de l'assurance d'être entièrement nationalisé récemment par le gouvernement français.

119

Je ne discute pas ici la nécessité d'un redressement des tarifs devenu essentiel à la survie des entreprises. C'est la structure même du marché qu'il faut revoir pour éliminer le besoin de procéder périodiquement à des redressements brutaux que l'opinion publique ne tolérera plus longtemps.

### **2. La solvabilité des assureurs et des réassureurs**

La solvabilité des assureurs et des réassureurs est incontestablement un sujet d'actualité. Si les faillites auxquelles on a assisté récemment sont regrettables, il ne faut pas oublier que, par rapport à nos voisins du sud, notre dossier est encore tout à fait respectable. Toutefois, il est temps que le public, les courtiers et les assureurs prennent conscience qu'une compagnie d'assurance ou de réassurance peut faire faillite. De la même manière qu'on classe les entreprises financières et qu'on limite les prêts à de telles entreprises en fonction de leur classement, la règle doit être appliquée aux compagnies d'assurance et de réassurance ; une saine prudence exige une répartition des risques à une prime correspondant au risque en jeu.

### 3. La réassurance non agréée

La réassurance a effectivement fait couler beaucoup d'encre ces derniers temps. Un grand nombre de sociétés à travers le monde se sont lancées dans ce domaine. Au début des années '60, la réassurance était encore un club où les gens se connaissaient : le code d'éthique était, non pas écrit, mais très précis et quiconque ne le suivait pas, ne restait pas très longtemps dans le métier. Le nombre d'intervenants, courtiers et réassureurs, s'est accru considérablement et les règles du jeu ne sont peut-être plus aussi précises.

120

Le marché de la réassurance a grand besoin de gens qui ont des idées et qui sont prêts à se lancer dans des formules nouvelles. Néanmoins, il faut bien s'assurer que ceux qui innovent ont les moyens de supporter leurs initiatives. Ce dont il faut se méfier le plus, ce sont les innovateurs optimistes et sans beaucoup d'argent, car ce sont eux qui sont vraiment la cause de bien des déboires.

Ce n'est pas à cause d'un certain nombre d'accidents de parcours fort regrettables qu'il faudrait croire que la réassurance non agréée est le grand responsable de tous les maux de notre industrie au Canada. Rappelons-nous la fable de Lafontaine « Les animaux malades de la peste ». (... Que le plus coupable de nous se sacrifie aux traits du céleste courroux, peut-être obtiendra-t-il la guérison commune. L'histoire nous apprend qu'en de tels accidents on trouve de pareils dévouements...)

Le marché non agréé a rendu, rend et doit continuer de rendre des services importants aux compagnies d'assurance canadiennes. En fait, bien des sociétés canadiennes, en particulier, n'auraient pas connu l'essor qu'elles ont obtenu depuis les dix à quinze dernières années, si le marché de la réassurance non agréée ne les avait pas appuyées. Même si le marché agréé s'est développé très rapidement depuis dix ans au Canada, il n'en demeure pas moins que le nombre de marchés de cotations demeure très limité, surtout dans des branches spécialisées.

J'ai été étonné de lire certaines recommandations faites très récemment au Surintendant fédéral des assurances par le Bureau d'assurance du Canada concernant la réassurance non agréée. Peut-être ai-je mal compris, mais je crains qu'on n'ait pas mesuré toutes les conséquences pratiques de certaines des mesures proposées, qui joueront contre les intérêts des compagnies canadiennes possédées par des Canadiens. Il ne faut pas oublier que si le mar-

ché de la réassurance s'est développé considérablement au Canada durant les dix dernières années, c'est dans une bonne mesure parce que certains réassureurs ont pu se constituer au cours des ans un portefeuille qui a, alors, justifié une demande d'agrément. À ce propos, notre groupe a joué un rôle déterminant dans l'élargissement du marché de la réassurance agréée au Canada.

Il faut bien réaliser qu'on ne peut pas présenter à un réassureur non agréé uniquement des traités de capacité ou des affaires difficiles. Il doit pouvoir souscrire des affaires « standards », que ce soit au niveau des traités ou des facultatives. Si les compagnies étrangères ou les filiales canadiennes de compagnies étrangères peuvent s'en tirer en demandant à leur siège social de réassurer certaines affaires difficiles dans le cadre d'un bouquet mondial, la chose est tout à fait différente pour les sociétés canadiennes.

121

Certaines pratiques doivent changer si l'on veut assainir le marché canadien. La recommandation du Bureau d'assurance du Canada et du Conseil de Recherche en Réassurance de forcer les compagnies à garder une conservation un peu substantielle est probablement le meilleur remède pour améliorer le marché. Il est normal qu'une cédante s'appuie sur un réassureur par suite d'un manque de capitalisation ou pour partager un risque technique ; il n'est pas normal, cependant, de procéder à des cessions de 90% à 95%. Il peut certes y avoir des situations très particulières, mais celles-ci pourraient certainement faire l'objet d'une approbation spéciale du Surintendant.

#### **4. Statut particulier pour la réassurance**

Présentement, la loi n'est pas adaptée à la situation particulière de la réassurance. À toutes fins utiles, elle assimile la réassurance à l'assurance. Plusieurs compagnies canadiennes commençant à s'intéresser à ce secteur d'activité, il est important qu'il soit réglementé en tenant compte de ses caractéristiques propres. Aucune société canadienne de réassurance ne peut se développer si on limite pour ses rétrocessions l'accès au marché international. Il est impensable, par exemple, qu'une société s'appuie sur ses concurrents locaux pour assumer ses besoins de rétrocession. Elle doit bâtir un réseau international de rétrocession tant pour son portefeuille canadien qu'étranger. Cela soulève certaines questions telles que la constitution des dépôts par des compagnies non agréées. Comment pouvons-nous demander, par exemple, à un rétrocessionnaire amé-

ricain de constituer auprès d'une société canadienne, un dépôt équivalant à 115% des réserves techniques, sur un traité d'affaires scandinaves? La réassurance est avant tout un commerce international; si l'on veut développer au Canada un marché d'acceptation de réassurance, tant pour les affaires canadiennes qu'internationales, il est indispensable de suivre les règles du jeu dans ce domaine et de limiter au minimum la réglementation. C'est d'ailleurs la position qu'a prise à ce sujet le Marché Commun.

122

### 5. Les orientations du marché au cours des prochaines années

Au cours de la prochaine décennie, l'informatique transformera complètement les opérations d'assurance au niveau des risques de particulier et des petites entreprises commerciales. D'ici peu de temps, la plupart des agences ou maisons de courtage seront branchées sur l'ordinateur d'une ou de quelques sociétés d'assurance. N'est-il pas probable qu'il y ait alors des regroupements importants de portefeuilles et même que disparaissent les assureurs qui ne seront pas en mesure d'offrir les avantages d'une opération informatisée?

Est-ce que le courtier petit et moyen ne deviendra pas, sinon exclusif à une société, tout au moins à deux ou trois? N'assistons-nous pas, au cours des quatre ou cinq prochaines années, à la disparition du rôle traditionnel du courtier, dans le domaine des risques de particuliers? Celui-ci ne deviendra-t-il pas, à toutes fins utiles, essentiellement un apporteur d'affaires comme cela existe en assurance-vie et dans certains pays d'Europe? Est-ce que rapidement plusieurs des tâches administratives du courtier ne seront pas assumées par l'assureur, qui pourra les faire de façon tellement plus efficace par le truchement de l'ordinateur?

Certes, il y aura toujours de la place pour le véritable professionnel, qui aura une clientèle bien particulière, prête à payer un prix pour un service personnalisé; mais, pour bien des gens, l'assurance du particulier n'est-elle pas devenue essentiellement un produit comme un autre?

À partir du moment où le rôle du courtier sera limité à celui d'apporteur d'affaires, le niveau de commission versé présentement pourra-t-il se maintenir très longtemps, devant les pressions de l'opinion publique, qui exigera qu'une part de plus en plus grande de chaque dollar retourne aux assurés?

Au niveau des risques individuels, l'intermédiaire va devoir repenser son rôle. Nous verrons probablement de plus en plus de maisons de courtage gérer des assureurs, se transformer en assureurs, ou choisir carrément un rôle d'apporteur d'affaires. Il est intéressant de suivre l'évolution d'une firme comme Johnson Insurance de Terre-Neuve qui, d'une entreprise de courtage s'est transformée en assureur pour les risques de particuliers ; l'entente faite aux États-Unis par Marsh & McLennan avec la Federal Insurance Company s'inscrit dans cet effort de réflexion que doivent faire les intermédiaires. On peut également mentionner au Canada, le cas de Reed-Stenhouse avec la Security National. D'ici dix ans au maximum, le marché canadien dans ce secteur sera méconnaissable.

Nous assistons, depuis quelques années, à des transformations de la structure du marché et à des intégrations verticales et horizontales, qui sont de plus en plus lourdes de conséquences. Nous nous orientons vers des entreprises qui devront pouvoir servir tous les besoins financiers d'un individu.

Un nombre important de groupes canadiens offre l'assurance-vie et l'assurance générale. Plusieurs assureurs ont commencé à prendre des participations dans des cabinets de courtage pour protéger leurs réseaux de distribution. D'autres serviront le public tant par le truchement de courtiers que directement sans intermédiaire. Certains cabinets de courtage gèrent, et même ont des intérêts dans des compagnies d'assurance. On peut être d'accord ou non avec ces orientations ; mais il n'en demeure pas moins que la tendance s'accroît rapidement depuis sept ou huit ans.

L'assurance et la réassurance ont depuis très longtemps été associées sur le plan financier. On ne réalise pas toujours les liens étroits qui existent entre plusieurs grands réassureurs professionnels et certains assureurs. Voici quelques exemples sur notre marché : la Mercantile & General appartient au groupe de la Prudential d'Angleterre ; la Münchener Rück et la Commercial Union sont liées par des intérêts d'actionnaires, le Netherland Reinsurance Group, géré au Canada par Universal Reinsurance Intermediaries, appartient au même groupe que la Halifax, la Commercial Life et l'Orion ; la SCOR a l'Anglo-Canada et la Gibraltar et la Compagnie Suisse de Réassurance possède la Suisse Générale.

Durant la dernière décade, un nombre considérable de compagnies d'assurance ont créé leur filiale de réassurance et ont utilisé leur portefeuille direct pour se bâtir, par voie de réciprocité, un



fonds de portefeuille ; l'Abeille, les Assurances Générales de France, la Royal, sont autant de cas bien connus sur notre marché. L'exemple a été suivi au Canada où plusieurs sociétés ont créé leur département de réassurance ; l'Union Canadienne, La Laurentienne, la Canadian General, la Citadelle, pour ne donner que quelques noms.

124

Cette intégration, au niveau de l'assurance et de la réassurance, se retrouve également à l'échelle du courtage. La plupart des grandes firmes de courtage de réassurance sont associées à des groupes possédant des maisons de courtage d'assurance : Carpenter est relié au groupe Marsh & McLennan, Universal Re à Reed-Stenhouse, John Sullivan à Fred S. James, Wilcox Barringer à Johnson & Higgins, Sterling Offices au groupe Alexander Howden de Londres, qui vient d'être acheté par Alexander & Alexander des États-Unis. Bien que liés sur le plan financier, il y a, en pratique, un cloisonnement étanche entre les deux secteurs d'activité.

Depuis quelques années, il y a de plus en plus d'intégration verticale. Des courtiers s'intéressent à des compagnies d'assurance et des compagnies d'assurance achètent des maisons de courtage. L'exemple important le plus récent est sans doute celui de la Reliance de Philadelphie, une vieille compagnie américaine, qui a pris le contrôle d'une des grandes maisons de courtages aux États-Unis, E.H. Crump. Il y a quelques années, le groupe Continental prenait une participation de 20% dans Reed-Stenhouse ; de son côté, la Préservatrice-Foncière en France achetait une part de Bayne Dawes à Londres qui, lui-même, a une participation dans Tomenson-Saunders au Canada. Sur le plan réassurance, notons l'acquisition par le groupe AIG de la firme Napolitan, courtier de réassurance de New-York.

À l'inverse, les grands courtiers deviennent de plus en plus impliqués dans la souscription et ils prennent des participations dans des compagnies d'assurance et de réassurance. Avec l'acquisition de C. T. Bowring, Marsh & McLennan est très engagé dans la souscription des risques ; Alexander & Alexander l'est peut-être encore davantage depuis son récent achat du groupe Alexander Howden à Londres. Déjà, Alexander & Alexander avait acquis en 1975 Shand Morahan, firme qui traite, sur une très grande échelle, de responsabilité professionnelle pour le compte d'assureurs américains.

Alors qu'il était courant sur le marché britannique, au sein d'un même groupe, de faire des opérations de courtage et de souscription, ce phénomène, qui n'est d'ailleurs pas sans danger réel, est beaucoup plus récent en Amérique du Nord et traduit une transformation profonde du marché.

Un commentaire récent du président du groupe INA de Philadelphie, Mr. Cox, résume assez bien cette tendance du marché :

« Brokers and Underwriters are both reluctant to merge but it is not a question of their desires. The client will force integration because it will reduce his costs. »

125

Qu'on le veuille ou non, ces changements de structures, tant au niveau de l'assurance que de la réassurance, vont affecter le Canada qui ne pourra pas rester indifférent aux mutations du marché de Londres et du marché américain. À terme, les principaux intervenants au Canada vont devoir rechercher des avenues nouvelles pour garder et augmenter leur part du marché. Si les sociétés canadiennes ne le font pas, les sociétés étrangères s'en chargeront. La récente acquisition par le Groupe Commerce de la Bélair est très significative à ce propos. C'est dans cette perspective également qu'il faut comprendre l'évolution du groupe Sodarcan depuis quelques années.